

Erick Muhammad Henrizal

MEMBANGUN KERAJAAN BISNIS

LaGood's
Publishing

MEMBANGUN KERJAAN BISNIS

Penulis :
Erick Muhammad Henrizal

Penerbit:
La Goods Publishing

Editor:
Lilis Sulastri, M.M
Desain Sampul & Layout:

Yodi W. Rosyadi
April, 2014

Hak Cipta dilindungi oleh undang-undang.
Dilarang mengutip atau memperbanyak sebagian
atau seluruh isi buku ini tanpa izin tertulis dari Penerbit.

ISBN: 978-602-18063-x-x

KATA PENGANTAR

MEMBUAT MESIN BISNIS

Kalau kita lihat saatnya setiap bank sedang gandrung membuka cabang-cabang di setiap kecamatan atau setiap daerah yang dilihat ramai, strategis, memiliki jumlah masyarakat yang banyak, dan mendekati nasabah. Selain untuk memudahkan akses dan meningkatkan pelayanan kepada para nasabahnya, juga dengan kantor yang dekat dengan konsumen, bisa menambah pelanggan sehingga peningkatan omzet sampai branding bank semakin mudah dicapai.

Tidak terkecuali, apakah bank yang tergolong swasta maupun bank yang dimiliki pemerintah, semua berlomba merebut hati pelanggan. Mulai dengan meningkatkan jumlah pinjaman dengan bunga rendah, sampai dengan membuat ATM di samping kantor, dan di beberapa tempat yang banyak dikunjungi masyarakat. Mulai dari pasar, mal, kampus-kampus dan lain sebagainya. Sehingga ketika pelanggan ingin mengambil uang begitu mudah dan terkesan ada di mana-mana.

Tetapi kelemahannya senantiasa ada dan tidak bisa dielakkan oleh setiap ATM. Ketika pengguna mau mengambil uang di ATM tidak bisa karena uang habis, kondisi ATM eror, dan berbagai kendala lainnya, sehingga pengguna kecewa dan gigit jari. Tidak hanya itu, kemudahan dan berbagai fasilitas yang ditawarkan ATM seringkali merugikan pengguna, mulai dari jumlah potongan yang besar setiap bulannya ketika memakai ATM, kartu ATM yang memakan mesin ATM, bahkan ada yang tertipu dengan berbagai

DAFTAR ISI

Kata Pengantar	I
Daftar Isi	V
1	
Kenapa Harus Berwirausaha?	1
Menggal Potensi dan Menjaga Motivasi	37
Memilih Wirausaha yang Dicintai	56
Manajemen Pengembangan	78
5 Pikirkan Hasil Lewati Proses	78
6 Kreatif dan Inovatif Tanpa Batas	78
Daftar Pustaka	78
Glosarium	78
Indeks	78
Profil Penulis	78

2

3

4

1

KENAPA HARUS BERWIRAUSAHA?

Sekarang ini begitu banyak pelatihan dan pendidikan kewirausahaan yang diadakan tingkat siswa, mahasiswa dengan dikelola oleh lembaga professional atau lembaga-lembaga non profit. Bahkan hampir di setiap Perguruan Tinggi, baik swasta maupun negeri, yang memasukkan mata kuliah kewirausahaan dalam salah satu sajian mata kuliahnya.

Tidak hanya itu, sumber bacaan dan bahan-bahan yang bisa dijadikan rujukan untuk meraih sukses di bidang wiraswasta pun begitu banyak menghiasi toko-toko buku. Termasuk juga bahan-bahan kuliah dengan tema dan pembahasan yang bombastis, dan begitu mudahnya meyakinkan orang bahwa sukses di bidang wiraswasta itu mudah. Semua buku itu begitu mudah dijumpai di pasar buku atau toko-toko buku terdekat.

Terlepas banyaknya pendidikan dan pelatihan kewirausahaan, referensi yang disebut-sebut yang bisa menginspirasi pembaca itu, dan sumber pembelajaran agar orang semakin professional di bidang kewirausahaan, maka semakin memperkuat bahwa gemanya kewirausahaan sudah dirasakan perlu dimiliki, perlu dikembangkan dan disebarluaskan spirit kewirausahaan ke berbagai lapisan.

Karena negara ini sangat merindukan para pengusaha yang kreatif, inovatif yang mampu menciptakan peluang pekerjaan sehingga mereduksi jumlah pengangguran yang setiap tahun terus bertambah. Tidak hanya itu, konon katanya dengan bertambahnya

para pengusaha, maka beban pemerintah menjadi berkurang. Pasal nya pemerintah tidak harus mengeluarkan biaya untuk operasionalisasi gaji pegawai.

Berbeda dengan banyaknya pengusaha atau masyarakat yang melakukan wiraswasta, secara tidak langsung pemerintah dibantu pendapatannya oleh para pengusaha, terlebih pengusaha itu melakukan interaksi jual belinya dengan pihak luar negeri. Jadi menambah devisa untuk negara. Ini pula yang menjadi faktor pendukung kemajuan di negara-negara Eropa dan Barat dengan jumlah pedagang atau pengusaha lebih besar dibanding pekerja pemerintah (PNS).

Namun sebegitu pentingnya kewirausahaan ini, sehingga layak dipertanyakan, kenapa harus menjadi wiraswasta? Apakah dengan berwiraswasta ini orang akan menjadi sukses? Inilah pertanyaan pertanyaan yang sederhana tetapi membutuhkan jawaban yang banyak dan panjang. Karena tidaklah mudah menciptakan mindset sebagai pengusaha, membuat dan mengembangkan usaha sendiri. Banyak faktor dan variable yang membuat seseorang sanggup memutuskan untuk menjadi pekerja di bidangnya sendiri. Di tambah lagi yang namanya urusan kesuksesan sangatlah relatif, dan lagi-lagi orang bisa sukses di bidang yang digeluti dan dicintainya, tidak selamanya di bidang wiraswasta.

Oleh karena itu, harus benar-benar dirumuskan bagaimana caranya agar seseorang dengan kesadaran, keberanian, dan keyakinan bahwa memutuskan untuk menjadi seorang pengusaha untuk berwirausaha atau berwiraswasta itu tepat. Jangan sampai membuat keputusan yang 'latah', yaitu ketika orang lain sedang gandrung dan tren dunia wiraswasta atau wirausaha, lantas langsung terjun bebas ke dunia entrepreneur.

Dunia bisnis adalah dunia yang membutuhkan passion yang kuat, tidak hanya impian, tidak hanya modal, dan tidak

hanya harapan sukses ketika melihat orang lain yang sudah sukses terlebih dahulu. Jadi pertimbangkan dan lihat lagi keputusannya kenapa memilih jadi wiraswasta atau wirausaha?

Jalan Menuju Sukses

Judul bab ini langsung mempertanyakan kenapa harus menjadi atau memilih wiraswasta? Padahal peluang lain yang lebih menyenangkan, santai dalam bekerja dengan suasana kerja yang nyaman dan menyenangkan begitu banyak. Misalnya seorang anak yang sudah dijamin masa depannya ketika bekerja nanti. Karena pada prinsipnya sudah pasti para orang tua, akan mengamankan jalan kesuksesan anak-anaknya.

Untuk anak-anak yang sudah pasti ketika mengetahui masa depannya sudah ditentukan orang tua, dan posisi kerjanya ada di tangan orang tua, maka ketika kuliah atau belajar pun bisa ditebak, dia akan santai dan tidur nyenyak. Berbeda kondisinya dengan mahasiswa yang masa depannya masih tidak jelas atau belum bisa dipastikan seperti apa. Alias dia adalah mahasiswa yang tidak memiliki bapak sebagai pejabat atau pemimpin di salah satu perusahaan. Dia akan bekerja keras untuk meraih mimpinya. Banting tulang sejak dini demi masa depan yang cerah. Belajar yang giat tidak kenal menyerah demi kesuksesan di kemudian hari.

Di antara kedua mahasiswa ini yang sewaktu kuliahnya yang satu santai, leha-leha, maka dia kedepannya sudah bisa dipastikan akan mengalami ketidaksiapan mental, kemampuannya tidak terasah. Dia akan gagap ketika bekerja, tidak siap dengan persaingan dalam dunia kerja yang sangat tinggi kompetisinya, maka dia akan tersisihkan di medan sesungguhnya.

Sementara untuk mahasiswa yang sejak di bangku kuliah sudah bekerja keras, semangat dalam belajar dia akan terbiasa ketika menemukan berbagai kendala dalam bekerja.

Ketika gagal dia akan mudah untuk bangkit lagi, dan kembali melakukan rutinitas dalam mewujudkan mimpi yang sukses di bidang apa pun yang digelutinya. Ketika masa-masa sulit selama kuliah, secara tidak langsung telah mengasah dirinya untuk kuat terhadap berbagai cobaan, masalah pekerjaan atau masalah hidup, maka dia akan keluar menjadi pemenangnya.

Terlebih lagi kalau keduanya terjun pada dunia wiraswasta atau wirausaha. Namun jika keduanya terjun pada dunia wiraswasta, ceritanya akan lain. Untuk mahasiswa yang terbiasa dengan situasi dan kondisi sulit, dia akan terus bisa bergeliat dan mengembangkan sayap-sayapnya. Dan untuk mahasiswa yang tidak biasa dirinya akan terpaksa untuk mandiri, dipaksa untuk kreatif, dan didorong untuk bangkit dari keterpurukan. Mau tidak mau medan wiraswasta akan membuat dirinya untuk terus berjuang dan berjuang agar bisa berjalan bahkan berlari dengan wiraswasta lain.

Memang alangkah lebih baiknya dari awal sudah disiapkan segala sesuatunya untuk terjun ke dunia wiraswasta. Meskipun kata orang bahwa dengan berwirausaha adalah jalan membangun kerajaan bisnis yang membebaskan seseorang dari uang, tetapi kalau dari awal tidak disiapkan dengan baik, maka kesuksesan dalam bidang bisnis hanya tinggal omongan semata. Artinya kesuksesan dalam bisnis harus dari awal pula dibinanya, tidak instan, dan tidak pula simsalabim dalam waktu singkat.

Memang benar memilih jalan wirausaha adalah tepat untuk meraih impian sukses dan bebas dari finansial. Karena dengan berwirausaha seseorang bisa dengan leluasa mengeluarkan kemampuan, melakukan inovasi dan kreativitas, lebih menjadikan seorang wirausaha mandiri, matang secara mental dan banyak belajar pada pengalaman-pengalaman selama membangun kerajaan bisnisnya.

Sementara Thomas F. Zimmerer (1996:6-8) memperluas karakteristik seorang wirausaha. Dia melihat pada sisi sikap dan prinsip seorang wirausaha. Di antara para wirausaha yang berhasil dia pada dasarnya memiliki sifat-sifat sebagai berikut:

- a. Commitment and determination, yaitu memiliki komitmen dan tekad yang bulat untuk mencurahkan semua perhatiannya pada usaha. Sikap yang setengah hati mengakibatkan besarnya kemungkinan untuk gagal dalam berwirausaha. Misalnya ketika dia setengah hati untuk terjun menjadi seorang pengusaha, dan di tengah perjalanannya membangun kerajaan bisnisnya gagal, maka dia akan berhenti. Berbeda dengan karakter pengusaha yang full dalam membangun kerajaan bisnisnya, ketika gagal, maka dengan cepat pula bangkit dan terus membangun kerajaan bisnisnya lagi.
- b. Desire for responsibility, yaitu memiliki rasa tanggung jawab, baik dalam mengendalikan sumber daya yang digunakan maupun tanggung jawab terhadap keberhasilan berwirausaha. Oleh karena itu, akan mawas diri secara internal. Ini sama dengan yang dikatakan Zimmerer sebelumnya. Tanggungjawab di sini berarti juga seorang wirausaha bertanggungjawab atas kualitas produk, visi misi, program, rencana yang telah disepakati untuk diwujudkan.
- c. Opportunity obsession, yaitu berambisi untuk selalu mencari peluang. Keberhasilan wirausaha selalu diukur dengan keberhasilan untuk mencapai tujuan. Sementara yang namanya pencapaian tujuan, terjadi apabila ada peluang. Peluang itu tidak datang sendiri, dan bisa datang berkali-kali. Bohong

2

MENGGALI POTENSI DAN MENJAGA MOTIVASI

Setelah kita yakin dan mantap dengan pilihan untuk menjadi seorang wirausaha, langkah berikutnya ialah kita melihat, menemukan, menggali, kemudian mengembangkan potensi yang ada dalam diri kita. Karena untuk menjadi seorang wirausaha yang hebat, sukses, dan mapan dibutuhkan potensi-potensi yang banyak sebagai bekal, pendorong, penggerak dan memainkan perannya dalam mengelola sebuah perusahaan atau kerajaan bisnis.

Jangan khawatir kita kekurangan potensi, jangan gelisah tidak bisa menggali dan mengembangkan potensi. Karena menurut hasil penelitian dalam ilmu kedokteran, kita adalah pemenang dari ribuan kontestan lainnya yang berhasil bertahan dan menjadi embrio bakal janin di kandungan sang ibu. Kemudian kurang lebih Sembilan bulan kita dilahirkan ke dunia untuk meneruskan perjuangan orangtua, para pemimpin terdahulu dan melakonkan peran yang berbedabeda. Namun di antara lakon drama kehidupan yang berbeda ini satu sama lainnya saling mengisi dan bersatu padu, sehingga kelihatan harmonis dan indah dilihat.

Berarti sejak sebelum menjadi janin, kemudian besar dan lahir menjadi bayi, kita sudah dibekali kekuatan, kelebihan, dan keberbedaan dari yang lainnya. Kita sudah dibekali dengan berbagai potensi sebagai bekal dalam mengaruhi kehidupan yang keras, ketat, dan tidak kompromi. Kalau kita lengah dan tidak mengikuti perkembangannya, maka kita akan dikalahkan atau ditinggalkan oleh orang lain.

33

Tuhan MahaTahu akan makhluk ciptaannya. Dengan kekuasaanNya, Dia pastinya punya skenario dan tujuan mulia menciptakan kita semua ke muka bumi. Selain kelebihan fisik,

akal dan pikiran, Tuhan juga sudah memberikan kelebihan-kelebihan lainnya yang bersemayam, sembunyi di balik ratusan otot, jutaan liter darah, dan balutan daging tebal yang menutupi tubuh ini.

Kelebihan dan kekuatan itulah potensi dasar yang menunggu kita selaku pemiliknya untuk dibangkitkan, dikembangkan dan dimanfaatkan demi kebaikan kita dalam mengelola sebuah perusahaan atau rintisan usaha yang sedang dibangun menuju kerajaan bisnis. Jangan kecil hati, karena pada prinsipnya setiap orang sudah memiliki potensi, tinggal menunggu waktu dan ikhtiarnya dalam menggali dan mengembangkan potensinya.

Ketika kita sudah yakin bahwa diri kita memiliki dan mengembangkan potensi yang luar biasa itu, pekerjaan berikutnya ialah menjaga semangat, senantiasa memotivasi diri sendiri untuk menjadi penguasa atau wirausaha sukses di bidang yang kita pilih. Karena dalam perjalanannya, akan banyak rintangan, halangan, godaan, dan riak-riak persoalan yang bisa membuat kita patah semangat, tidak bergairah. Terlebih kalau melihat orang lain sudah lebih maju, lebih cepat berhasil. Sementara diri sendiri masih jalan di tempat dan terus menuai hasil yang tidak sesuai harapan, atau gagal sama sekali. Jelas kondisi ini akan membuat mental drop dan susah untuk mengembalikan lagi semangat untuk bertarung di medan bisnis. Situasi dan kondisi inilah yang bisa dipulihkan dengan kita untuk terus menjaga spirit sebagai pengusaha.

Menggali dan Mengembangkan Potensi

Untuk mengetahui kemudian menggali potensi diri, bisa dilakukan dengan berbagai cara. Kalau kita tergolong sebagai mahasiswa, kita bisa melakukannya dengan cara mengikuti berbagai kegiatan kemahasiswaan, mulai dari ikut pada kegiatan pencinta alam, paduan suara, olah raga (sepak bola, basket dan lainlain), aktif terlibat dalam kegiatan kemahasiswaan tingkat jurusan, fakultas atau universitas, aktif di kelompok kajian keilmuan, dan masih banyak unit kegiatan mahasiswa lainnya.

3

MEMILIH WIRAUSAHA YANG DICINTAI

Pada pembahasan sebelumnya, kita banyak bicara tentang pencarian, penggalian dan pengembangan potensi diri yang menopang pada upaya membangun kerajaan bisnis. Tidak hanya itu, untuk mempertahankan usaha, kita pun ditopang untuk terus mengangkat semangat dengan terus memotivasi diri untuk tetap kerja keras, mencintai tantangan dan bangkit dari keterpurukan atau kegagalan.

Menggali potensi dan memotivasi diri itu bagian dari mempersiapkan dalam membangun kerajaan bisnis ke dalam. Artinya kita mempersiapkan diri kita sendiri dengan berbagai bekal yang bermanfaat dan bisa menopang kepada kinerja diri dan perusahaan yang akan kita bangun. Kalau sudah mapan kekuatan atau modal yang bersumber dari dalam diri ini, baru kita melihat peluang-peluang di luar diri untuk ditangkap dan dikembangkan sebagai bidang usaha atau bisnis kita.

Peluang-peluang usaha pada umumnya berangkat dari luar diri sang pengusaha, atau peluang usaha bukan muncul dari dalam diri, tetapi karena adanya testimony, stimulus dari luar yang kemudian ditangkap menjadi peluang bisnis. Namun peluang bisnis yang kebanyakan datang dari luar itu tidak bisa ditangkap oleh calon atau pengusaha kalau dia hanya berdiam diri di rumah, atau mengurung diri dari keramaian dunia luar. Dia harus harus dinamis, bergerak, keluar dari kebiasaan-kebiasaan yang normatif, sehingga

51

memorinya penuh dengan ide-ide cemerlang yang bisa dijadikan sebagai peluang bisnis.

Bisa dibedakan antara orang yang senantiasa berdiam diri di ruangan atau di rumah terus, dengan orang yang mobile

dan aktif berinteraksi dengan orang atau lembaga lain. Orang yang senang berdiam diri, pada umumnya akan kaku ketika bergaul atau berkomunikasi dengan orang lain, atau ketinggalan informasi mengenai perkembangan hal-hal yang terjadi di luar. Terkecuali kalau di dalam rumahnya mereka seringkali meng-up date informasi baik di media televisi, radio, dan internet. Sementara orang yang aktif berinteraksi dengan orang lain, akan lebih peka dan up date dengan perkembangan-perkembangan mutakhir. Misalnya saja seorang penguasa bidang jasa distribusi produk, akan tahu bagaimana perkembangan tren pelayanan konsumen dalam bidang distribusi atau pengiriman paket dari para pesaingnya kalau dia keluar dari tempat kerjanya untuk melihat bagaimana posisi dan produk layanan orang lain.

Banyak manfaat dan hikmah dengan aktif di luar untuk berinteraksi dengan lingkungan sekitar. Termasuk salah satunya ialah kita akan mendapatkan banyak ide yang tidak terduga dan bisa jadi tidak ditemukan ketika merenung. Misalnya ide bisnis tentang pengiriman produk keluar provinsi yang dulu sangat didominasi kantor pos, tetapi sekarang begitu menjamurnya bisnis ini. Awalnya peluang bisnis ini keinginan orang mengirim paket dengan cepat dan tepat. Dan orang rela bayar mahal asalkan kirimannya itu bisa dengan segera sampai. Kemudian ada juga bisnis bidang clothing, factory outlet atau distro yang didominasi anak muda. Pada umumnya bisnis ini diawali oleh komunitas yang ingin memakai sesuatu yang unik dan terbatas. Ada kebanggaan jika memakai karena produknya terbatas dan unik-unik, ditambah lagi dengan kualitas yang bagus. Akhirnya bisnis ini menjadi bisnis yang menguntungkan secara brand dan materi. Banyak anak muda sukses menggeluti bidang ini, bahkan menjadi anak muda yang dengan pendapatan tinggi.

Masih banyak orang hebat dan sukses berkat pergaulan dan kecerdasannya dalam menangkap peluang. Pada pembahasan ini ingin meyakinkan bahwa pada umumnya ide

4

MANAJEMEN PENGEMBANGAN

Dalam usaha tidak hanya ide bisnis yang bagus, tempat usaha yang strategis, dan hal ihwal yang berkaitan dengan perusahaan. Seorang pengusaha juga harus pandai dan cermat dalam memakai manajemen sehingga perusahaannya bisa mengalami perkembangan yang sangat signifikan. Mulai dari manajemen keuangan yang berkaitan dengan pengelolaan keuangan perusahaan; Manajemen produksi berkaitan dengan pengaturan produksi dari produk yang akan ditawarkan perusahaan kepada konsumen agar kualitas dan stoknya terjaga, sampai manajemen pengembangan karyawan dan lain sebagainya.

Tidak harus ahli di semua bidang manajemen tersebut, tetapi minimal mengetahui cara mengatur atau mengontrol setiap divisinya. Meskipun perusahaannya masih bersifat perusahaan kecil, tetapi penerapan manajemen menjadi sebuah keharusan. Karena kalau tidak memakai manajemen, bisa jadi pengelolaan perusahaan menjadi acak-acakan. Tidak ubahnya sebuah rumah atau kamar, kalau tidak diatur semenarik mungkin, bisa jadi penempatan kursi, lemari, dan lain sebagainya yang awalnya diadakan itu untuk meningkatkan keindahan dan suasana rumah yang menyenangkan, tetapi malah menjadi sesuatu yang tidak enak dipandang.

Manajemen Keuangan

Secara umum, fungsi dan tugas dari manajer keuangan ialah mengatur hal ihwal uang yang dimiliki perusahaan. Termasuk di

83

dalamnya mengatur masuk dan keluarnya uang dalam perusahaan. Semuanya harus diketahui dan tertulis secara rapih, benar dan jelas. Jangan merasa uang kecil dan tidak berpengaruh pada kas besar perusahaan. Justru sekecil apapun uang perusahaan, harus ditulis apakah uang itu untuk pemasukan atau untuk pengeluaran kebutuhan operasional perusahaan.

Uang kecil dicatat agar perusahaan tahu meskipun kecil itu adalah aset perusahaan yang harus dipertanggungjawabkan atau jelas peruntukannya. Nanti kalau tidak tertulis dengan jelas, benar dan tepat waktu pemakaian atau penerimaannya, bisa jadi tidak terkontrol uang perusahaan. Siapa tahu karena uang kecil itu, maka lambat laun akan terbiasa mengeluarkan dengan jumlah kecil, padahal lama kelamaan jumlahnya menjadi besar sehingga yang dirugikan adalah perusahaan itu sendiri.

Inilah yang menjadi salah satu faktor perusahaan tidak kunjung maju atau bahkan menjadi bangkrut. Jangan dianggap hal sepele mengenai pencatatan keuangan ini. Lagi pula jangan menganggap biasa mengenai penulisan uang masuk dan keluar ini, karena merasa perusahaan kecil, misalnya warung kecil, tetapi dari pembukuan keuangan yang rapih ini, kita menjadi tahu yang sewaktu-waktu kita lakukan evaluasi terhadap keuangan perusahaan.

Di beberapa perusahaan yang berskala besar, mereka senantiasa memanfaatkan jasa audit keuangan dari luar perusahaan. Ini artinya mereka memposisikan bahwa pentingnya manajemen keuangan perusahaan yang baik dan profesional. Mereka melakukan pemantauan laju atau kas perusahaan dari manajerial keuangan. Apakah sehat atau tidak keuangannya bisa diketahui ketika sudah diaudit oleh auditor keuangan yang mereka order.

5 PIKIRKAN HASIL LEWATI PROSES

Seorang wirausahawan tidak bedanya dengan seorang pemimpin. Dia harus bisa memiliki pandangan yang jauh ke depan.

Terutama urusan mimpi atau pengembangan perusahaan yang akan datang. Dia juga harus memiliki keyakinan yang kuat, tekad yang bulat bahwa perusahaan yang didirikannya akan menuai dan menjadi kerajaan bisnis di bidangnya.

Seorang pengusaha, dia harus memikirkan atau fokus pada hasil dan mencintai proses. Memikirkan hasil berarti dia fokus pada tujuan yang menjadi target utamanya, sementara mencintai proses segala sesuatu yang menjadi sandungan, rintangan, dan hambatan dalam setiap derap langkahnya, harus dicintai dan begitu dinikmati sehingga bisa melewatinya sehingga hasil bisa didapatkan. Tetap fokus pada hasil akhir, yaitu produk yang akan ditawarkan ke konsumen, dengan terus melewati beberapa fase proses produksi dari awal sampai akhir. Termasuk juga fokus pada mimpi membangun perusahaan atau kerajaan bisnis yang besar dan menguasai di bidangnya, dan tetap sabar melewati berbagai masalah ketika menjalani perjalanan sebagai proses meraih kerajaan bisnis tadi. Karena tidak menutup kemungkinan, dalam perjalanannya akan banyak godaan, hambatan, dan rintangan yang harus disikapi sebagai media pembelajaran dan pelatihan.

Melewati dan Mencintai Proses

Seorang wirusaha yang sekarang sukses dan memiliki banyak perusahaan di berbagai bidang usaha, pada umumnya tidak langsung berhasil atau langsung menuai keberhasilan ketika membangun bisnisnya dari nol. Mereka

pastinya merasakan bagaimana jatuh bangun, gagal dan rugi, pusing, stres, dan berbagai masalah yang dihadapinya. Jelasnya, mereka adalah orang-orang hebat yang mencintai proses menjadi seorang wirausaha. Berkat proses itulah yang secara tidak langsung telah menempanya menjadi seorang pengusaha yang siap dengan segala ancaman dan rintangan dalam perjalanannya.

Meskipun sekarang adalah trennya anak muda yang sudah mapan dalam berbisnis, dengan aset dan omzet miliran, tetapi anak muda ini yang sukses di bidangnya tidaklah mudah, mereka telah melewati berbagai proses yang sulit sampai berhasil sebagai pemenangnya.

Untuk awal-awal bisnis, biasanya melihat orang lain berhasil langsung tertarik untuk mengikuti jejak kesuksesannya. Tetapi dalam mengaruhi kompetisi yang ketat, yang bisa bertahan dan keluar sebagai pemenangnya adalah mereka yang siap dengan berbagai proses menuju wirausahawan sejati. Pastinya hanya sedikit dan untuk mencapai puncak prestasi tidaklah semudah yang dibayangkan. Dari itu semua yang jelas adalah bagaimana prosesproses sebagai media pengasih kemampuan diri, harus dengan sabar, ikhlas, dan tulus dilewatinya.

Secara garis besar, menurut Winardi (dalam Basrowi, 2011: 1516) ada empat proses kewirausahaan, yaitu:

1. Proses mengidentifikasi dan mengevaluasi peluang usaha. Ini merupakan proses pertama selaku wirausaha untuk mengidentifikasi beberapa peluang usaha yang ada, mana yang layak untuk di-follow up atau dieksekusi dan dikembangkan menjadi usaha yang hebat. Setelah melakukan identifikasi, proses selanjutnya ialah mengevaluasi peluang usaha tersebut, apakah layak dijadikan bidang bisnis atau tidak? Apakah produk atau servis yang dilakukannya dapat menghasilkan? Atau barangnya diperlukan oleh

orang lain dan merupakan sesuatu yang bermanfaat? Evaluasi juga konsumen dari produk atau jasa, melihat distributor, bagaimana pesaing, dan lain sebagainya.

2. Proses mengembangkan bisnis. Setelah teridentifikasi peluang bisnisnya, maka proses selanjutnya ialah mengembangkan bisnisnya. Dalam proses mengembangkan bisnis ada beberapa tahapan proses yang dilakukan, seperti karakteristik dan besarnya segmen pasar, syarat-syarat produksi, sumber dana dan keuangan, rencana pengembangan organisasi atau perusahaan.
3. Proses melihat, menseleksi, dan menentukan sumber daya yang diperlukan untuk melancarkan proses pengembangan dan produksi barang atau jasa perusahaan. Inilah proses dalam menentukan pilihan sumber daya yang diperlukan untuk mewujudkan peluang yang ada, perlu diketahui proses tersebut diawali dengan tindakan penilaian sumber daya wirausaha yang dimiliki. Dalam konteks ini, bukan saja perlu diidentifikasi para penyuplai alternatif sumber daya tersebut, tetapi juga kebutuhan serta keinginan mereka. Melalui pemahaman sumber daya, seorang wirausaha dapat menemukan tenaga kerja yang bagus dan berkualitas.
4. Proses melaksanakan manajemen usaha. Setelah sumber daya dicari, maka sang wirausaha perlu melaksanakan usahanya melalui implementasi rencana bisnisnya. Pada proses ini mencakup gaya dan struktur manajemen seperti apa yang akan dipakai untuk usahanya.

Selain empat proses kewirausahaan ini, Leonardus (2009) mengungkapkan beberapa proses kewirausahaan dari dalam diri seorang wirausaha, di antaranya:

1. Proses mengawali terjun ke lapangan untuk berwirausaha. Inilah proses awal seseorang terjun berwirausaha, yaitu ingin berprestasi dengan bidang bisnis, penasaran, berani menanggung risiko,

pendidikan bidang usaha, dan pengalaman yang pernah berbisnis sebelumnya. Seseorang menjadi wirausaha dengan harapan dapat mengatasi masalah keuangan keluarga.

2. Proses berikutnya karena tidak puas dengan pekerjaan yang dijalani sekarang, atau akibat dari pemutusan hubungan kerja di tempatnya bekerja, atau belum mendapatkan pekerjaan baru, minat terhadap bisnis karena orang tua atau saudara juga memiliki bisnis yang sama dan sukses.
3. Proses pelaksanaan perusahaan pada proses awal sudah siap mental secara total, adanya komitmen yang tinggi terhadap bisnis, dan adanya visi untuk mencapai tujuan. Pada proses pertumbuhan pembentukan tim kerja yang kompak, strategi usaha yang mantap, adanya produk yang dapat dibanggakan, adanya struktur dan budaya yang mantap, dan kebijakan pemerintah yang mendukung (dalam Basrowi, 2011: 16).

Proses kewirausahaan merupakan proses seorang wirausaha menemukan ide bisnis, mencari rencana alternatif memulai bisnisnya, mencari cara agar bisnisnya bisa berjalan dengan baik, sampai terus meningkatkan bisnisnya. Di sini ketika proses kewirausahaan berlangsung, pertama-tama dimulai dari dalam diri sang wirausaha yang kemudian berkembang ke orang-orang sekitar yang membantunya dalam mengembangkan ide bisnisnya. Termasuk proses manajemen yang membuat lancar bisnisnya.

6 KREATIF DAN INOVATIF TANPA BATAS

Agar perusahaan bisa bertahan dan bersaing di pasar, maka perusahaan harus melakukan berbagai upaya, salah satunya

ialah dengan melakukan terobosan, pengembangan, dan upayaupaya meningkatkan kualitas, produksi, pelayanan dan lain sebagainya. Itu semua adalah kategori upaya kreatif dan inovatif dalam mengelola sebuah perusahaan.

Dalam berbagai strategi keberhasilan suatu perusahaan sangat tergantung pada kemampuan internal dalam melakukan kreativitas dan inovasi (creativity and innovation), atau sebagai respon atas kondisi dan situasi eksternal perusahaan. Misalnya untuk mengikuti perkembangan pasar atau pesaing, maka perusahaan harus proaktif meng-up date informasi dan mengubah diri agar bisa mengikuti perkembangan pasar dan terus siap bersaing.

Dua kunci itu adalah adanya spirit kreatif dan inovatif yang tiada batas. Jangan pernah berhenti dan berpuas diri dengan sesuatu yang sudah dikerjakan, tetapi terus bergerak, berubah, dan peka dengan hal-hal baru yang terjadi di luar perusahaan. Kenapa harus keluar dari lingkungan perusahaan, agar tahu posisi perusahaan berada di mana dibanding dengan perusahaan lain, termasuk meninjau perusahaan orang lain sudah mencapai level mana. Kalau kita asyik sendiri dan puas dengan apa yang sudah dicapai, kita akan terlena dan tidak tahu akan perkembangan-perkembangan di luar sana.

Singkatnya, seorang wirausaha yang memiliki daya kreativitas yang tinggi, dia akan dapat merombak dan mendorong usahanya

menjadi berhasil. Karena dengan kreativitas, seorang wirausaha dapat meningkatkan efisiensi kerja, meningkatkan inisiatif, mening kat kan penampilan, meningkatkan mutu

produk, dan yang terpenting dari itu semua ialah meningkatkan keuntungan usahanya. Berikut ini kita akan bahas perihal kreativitas dan inovasi dalam usaha kita.

Kreativitas dalam Bisnis

Bicara kreatif adalah bicara keinginan kita dari dalam diri. Misalnya ketika kita bosan dengan pakaian yang ada dalam lemari, maka kita berusaha untuk menggantinya dengan sesuatu yang baru, baik model, ukuran, dan warnanya. Termasuk juga dengan rumah, kendaraan kita senantiasa menghendaki hal-hal baru. Inilah dasar dan potensi kreatif yang sudah melekat dalam diri kita.

Tinggal bagaimana kita memunculkan dan mengekspresikannya dalam karya, atau ketika kita membuat sebuah produk atau jasa yang menjadi andalan perusahaan kita.

Tadi sudah disinggung bahwa sederhananya yang namanya kreativitas itu tiada lain adalah menghadirkan suatu yang baru dari yang sebelumnya. Baik baru dari yang sudah ada maupun benarbenar baru atau sebelumnya belum ada. Sesuatu yang baru ini tidak harus dalam sebuah produk atau jasa yang ditawarkan ke konsumen atau klien, tetapi juga bisa hal-hal yang sebelumnya tidak ada diperusahaan menjadi ada, seperti acara keluarga, acaraacara syukuran perusahaan atas prestasi perusahaan dan lain sebagainya. Itu semua bertujuan untuk menjaga kekompakan dan keharmonisan perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Alma, Buchari. 2008. Kewirausahaan untuk Mahasiswa dan Umum. Cetakan ke-13. Bandung: Alfabeta.
- _____. 2007. Manajemen Pemasaran Dan Pemasaran Jasa. Bandung: Alfabeta.
- Basrowi. 2011. Kewirausahaan: Untuk Perguruan Tinggi. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Bygrave, William D. 1996. Fife Partabie MBA: Entrepreneurship. Jakarta: Binarupa Aksara.
- Collins, Montgomery. 1998. Corporate Strategy: A Research Based Approach. Singapore: McGraw-Hill, Inc.
- Conny Semiawan.
- David C. McClelland. 1971. Motivational Trends In Society Morristown, N.J: General Learning Press.
- Danuhadimejo, Djatmiko. 1998. Wiraswasta dan Pembangunan. Bandung: Alfabeta.
- Drucker, Peter F. 1995. Managing in a Time of Great Change, New York, Truman T Books I Dutton, November 1995.
- Dunham, dkk 1994.
- Guilford. 1987.

173

- Harvard's Theodore Levitt.
- Hisrich, Robert D., Michael P. Peters dan Dean A. Shepherd. 2008. Entrepreneurship: Kewirausahaan. Jakarta: Salemba Empat.
- James L. Adams. 1986.

- James Brian Quinn.1955.
- Kao. 1989.
- Kuratko.1955.
- Lako, Andreas dan Ana Sumaryati. 2000.
- Lambing, Peggy A. dan Charles R. Kuehl. 2003. Entrepreneurship, Edisi Ketiga, New Jersey: Prentice Hall.
- Lambing, Peggy A. 2000. Entrepreneurship. Upper Sadle River: Prentice Hall.
- Meredith, Geoffrey G., Nelson, Robert E., & Neck, Phillip A. (2002). Kewirausahaan. Teori dan Praktek (The Practice of Entrepreneurship). Jakarta: Penerbit PPM.
- Mowday, dkk., 1982.
- Norman, M. Scarborough and Zimmerer, W. Thomas. 2000. Pengantar Kewirausahaan dan Manajemen Bisnis Kecil. (edisi bahasa Indonesia). Jakarta.
- Porter, Michael E. 1980. Technique for Analyzing Industries and Competitors, Competitive Strategy, New York: Free Press.
- Prawirakusumo, Soeharto. 1997. Peranan Perguruan Tinggi dalam Menciptakan Wirausaha-Wirausaha Tangguh. Makalah Seminar. Jatinangor: PIBI-IKOPIN dan FNSt.
- Randsepp.1999.
- Schumpeter J.A. 1961. The Theory of Economic Development. New York: Oxford University Press.
- Soemahamidjaja, S. 1997. "Falsafah Pengembangan Disiplin Ilmu.

Daftar Pustaka **175**

- Kewirausahaan di Perguruan Tinggi dalam konteks Pembangunan di Indonesia". Makalah. Seminar. Jatinangor: PIBI-IKOPIN dan FNSt.Sri Edi Swasono. 1978.
- Sri Edi Swasono. 1978.

GLOSARIUM

1. Desire for responsibility, yaitu memiliki rasa tanggung jawab atas usaha-usaha yang dilakukannya.
2. Preference for moderate risk, yaitu lebih memilih resiko yang moderat, artinya ia selalu menghindari resiko, baik yang terlalu rendah maupun resiko yang terlalu tinggi.
3. Confidence in their ability to success, yaitu percaya akan kemampuan dirinya untuk berhasil.
4. Desire for immediate feedback, yaitu selalu menghendaki umpan balik yang segera.
5. High level of energy, yaitu memiliki semangat dan kerja keras untuk mewujudkan keinginannya demi masa depan yang lebih baik.
6. Future orientation, yaitu berorientasi ke masa depan.
7. Skill at organizing, yaitu memiliki keterampilan dalam mengorganisasikan sumber daya untuk menciptakan nilai tambah.
8. Value of achievement over money, yaitu lebih menghargai prestasi daripada uang.
9. Commitment and determination, yaitu memiliki komitmen dan tekad yang bulat untuk mencurahkan semua perhatiannya pada usaha.
10. Desire for responsibility, yaitu memiliki rasa tanggung jawab, baik dalam mengendalikan sumber daya yang digunakan maupun tanggung jawab terhadap keberhasilan berwirausaha.

11. Opportunity obsession, yaitu berambisi untuk selalu mencari peluang.

INDEKS

- A
Alma, 6, 117
Amerika Serikat, 21, 24, 72
- B
Bahan mentah, 7, 59, 96, 136, 168
Bandung, 30, 31, 35, 59, 73
Bank, 16, 20, 27, 30, 55, 61, 70, 86, 87, 88, 89, 90
Basrowi, 29, 63, 65, 66, 112, 114, 125, 128, 129, 131
Belanda, 21
Benchmark, 114, 155
Bill Gates, 40
Brand, 15, 52, 58, 81, 82, 167
Budget, 60, 93
BUMN, 30
Business vision, 116
Bygrave, 8
- C
Cashflow, 99
Clothing, 35, 52
Conny Semiawan, 142
Core Competency, 22
Corporate culture, 49, 102
Creativity and innovation, 7, 141
- D
David C. McClelland, 40
Distro, 35, 52
Drucker, 25
Dunham, 49
- E
Entrepreneur, 2, 7, 8, 22, 26, 40, 41, 44
Eropa, 2, 21, 24, 72
- F
Factory outlet, 35, 52, 58
Franchising, 72, 73
- G
Grosir, 67, 76
Guilford, 152
- H
Harry Potter, 47
Harvard's Theodore Levitt, 143
- I
Investor, 16, 61, 70, 75
- J
James Brian Quinn, 170
James L. Adams, 156
Just-In-Time (JIT) System, 96

	179
K	138
Kanada, 21	Modal ventura, 61, 91
Kao, 153, 160, 161	Mowday, 48
Kentucky Fried Chicken, 46, 72	
	N
Kuangan, 6, 27, 63, 65, 66, 77,	
83, 84, 85, 88, 91, 92, 93, 94,	National Federation of
Indepen95, 99, 100, 101, 113, 114,	dent Business, 132
	Norman, 7
119, 136, 137, 138, 166	
Konsumen, 14, 16, 26, 52, 56,	O
58, 60, 62, 63, 70, 75, 76, 77,	Ora Et Labora, 135
80, 83, 92, 93, 94, 95, 97, 98,	P
106, 107, 108, 111, 113, 115,	Porter, 48, 106
116, 120, 125, 142, 143, 153,	Prawirakusumo, 6
156, 164, 166, 167, 168	Promosi, 20, 62, 66, 99, 104, 105,
Kreditor, 61	106, 107, 108, 116, 118, 122,
	167
Kuratko, 169	
	R
L	
Andreas Lako dan	Ana Randsepp,
146, 149	
Sumaryati, 48	
Lambing, 99	S
	Schumpeter, 24
M	
	SDM, 56, 63, 65, 77, 99, 100, 101,
Manajemen, 7, 22, 48, 56, 66,	102, 103, 104, 105, 166, 169
69, 70, 72, 73, 75, 78, 83,	Skill, 14, 61, 64, 65, 78, 102, 103,
84, 85, 91, 92, 93, 94, 95, 99,	117, 150, 154
100, 101, 105, 113, 114, 116,	Soemahamidjaja, 7, 8
123, 166	Soemanto, 5
Mark Zurkenberg, 40	Solomom dan Winslow, 150

Marketing, 20, 65, 77, 94, 95, SOP (Standard Operational
 105, 106, 107, 108, 167
 Procedure), 89
 Marketing mix, 107 Sri Edi Swasono, 7
 Materials Requirement Steers, 48, 49
 Planning, 96 Steinhoff dan Burgess, 7, 8 Meredith, 8, 9
 Steve Jobs, 40
 Modal, 2, 6, 8, 20, 27, 30, 31, 37, Suharyadi, 53, 56, 58, 158,
 167,
 38, 42, 44, 51, 56, 61, 63, 65, 170
 67, 68, 72, 74, 75, 76, 77, 78, Supplier, 62
 80, 81, 85, 86, 87, 88, 90, 91, Suryana, 38, 44, 46, 49,
 135, 116, 122, 130, 131, 133, 135,
 Indeks 181

169
 Suryana dan Bayu, 38, 44, 46,
 49, 135
 SWOT, 56, 57

T

Tuomi, 168
 Turn over, 100, 165

U

Ulrich, 48
 Usaha Kecil, 25, 74, 75, 76, 77
 Usman, 7, 25

W

Werner Shombart, 26
 Wirasasmita, 138
 Wiraswasta, 1, 2, 3, 4, 5, 6, 8, 9,
 19, 23, 29, 39
 Wirausaha, 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8,
 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16,
 17,

PROFIL PENULIS

-
-
-



rick Muhammad Henrizal lahir di Tanah Tumbuh, Jambi pada 20 September 1978. Erick berasal dari keluarga petani di desa terpencil Kabupaten Mabunggo, Jambi. Sejak kecil, Erick sudah terbiasa dengan kehidupan yang sederhana, namun Erick mempunyai tekad yang kuat untuk mengubah masa depan menjadi lebih baik.

Maka dengan perjuangan yang panjang dan sulit, kerja kerasnya mem buahkan hasil. Erick berhasil mengubah image bahwa anak petani bisa menjadi seorang pengusaha yang handal.

Di antara beberapa usaha untuk mewujudkan mimpi-mimpinya dalam membangun kerajaan bisnisnya, maka sejak lulus Sekolah Menengah Atas (SMAN) tahun 1996, ia hijrah ke Jakarta untuk mengadu nasib, menimba ilmu, menambah pengetahuan dan pengalaman.

Setahun kemudian, yaitu pada tahun 1997, dengan perjuangan yang sulit, Erick mulai merintis bisnis. Berkat kegigihannya, sekarang Erick memiliki perusahaan yang bergerak di bidang Jasa Cargo, Export Import, dan Tranportasi. Adapun perusahaan yang dipimpin oleh Erick adalah PT. RNR Logistics, PT. RNR Trans, PT. Agro Makmur Chemindo yang teranglum dalam RNR Group.

Di tengah-tengah kesibukannya menjalankan sebagai pengusaha muda, dia tetap mencintai dunia pendidikan. Terbukti Erick berhasil menyelesaikan jenjang srata satu di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Pasundan, bidang Ekonomi. Kemudian masih di jenjang S1 di Perguruan Tinggi Dakwah Islam Indonesia.

Di samping bergiat membangun kerajaan bisnis, Erick pun tetap haus akan ilmu dan wawasan. Erick pun memutuskan untuk menimba ilmu ke jenjang yang lebih tinggi, yaitu S 2 bidang Ilmu Ekonomi di Universitas Pasundan. Dan sekarang Erick sedang menyelesaikan program doktoralnya (S 3) di almamater yang sama, yaitu Universitas Pasundan dengan konsentrasi MSDM.